

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

**SKRIPSI**



**DWI NUR AINI**  
**NIM. 201610260311121**

**JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS PERTANIAN PETERNAKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG  
2020**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN PALANG  
KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Muhammadiyah Malang Sebagai Salah Satu  
Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Perikanan



Oleh :

**DWI NUR AINI**

**NIM.201610260311121**

**JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS PERTANIAN PETERNAKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

**2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

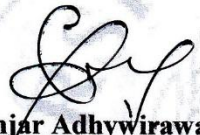
Oleh :

**DWI NUR AINI**  
**NIM : 201610260311121**

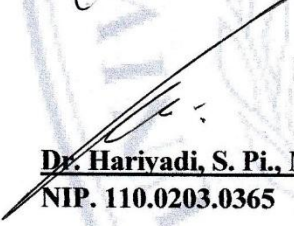
Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama

Tanggal, 30 September 2020

  
**Ganjar Adhywirawan S, S.Pi., M.P**  
**NIP. 110.1410.0538**  
Pembimbing Pendamping

Tanggal, .....

  
**Dr. Hariyadi, S. Pi., M. Si**  
**NIP. 110.0203.0365**


Malang, 30 September 2020  
Menyetujui

:

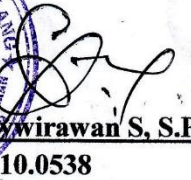
An. Dekan  
Wakil Dekan I,

Ketua Jurusan,



  
**Dr. Ir. Aris Winaya, MM., M.Si.**  
**NIP. 196405141990031001**



  
**Ganjar Adhywirawan S, S.Pi., M.P**  
**NIP. 110.1410.0538**



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

**Oleh:**

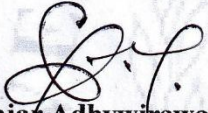
**DWI NUR AINI  
NIM : 201610260311121**

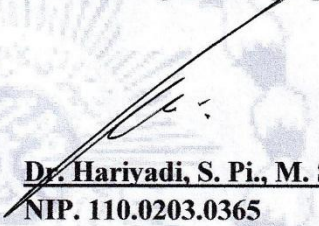
Disusun berdasarkan Surat Keputusan Dekan  
Fakultas Pertanian Peternakan Universitas Muhammadiyah Malang  
Nomor : ..... dan rekomendasi Komisi Skripsi  
Fakultas Pertanian Peternakan UMM pada tanggal : .....  
dan keputusan Ujian Sidang yang dilaksanakan pada tanggal .....

Dewan Penguji

Pembimbing Utama


Pembimbing Pendamping


  
**Ganjar Adhywirawan S, S.Pi., M.P**  
**NIP. 110.1410.0538**

  
**Dr. Hariyadi, S. Pi., M. Si**  
**NIP. 110.0203.0365**

Dosen Penguji I

Dosen Penguji II

  
**Dr. Hany Handajani, S.Pi., M.Si**  
**NIP. 110.0309.0406**

  
**Anis Zubaidah, S.Pi., M.Si**  
**NIDN. 0727028605**

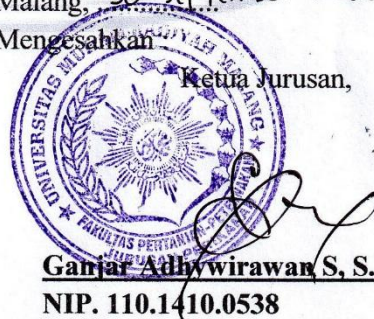
Malang, 30 September 2020  
Mengesahkan

Dekan,

Ketua Jurusan,



**Dr. Ar. David Hermawan, MP. IPM**  
**NIP. 196405261990031003**



**Ganjar Adhywirawan S, S.Pi., M.P**  
**NIP. 110.1410.0538**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dwi Nur Aini  
NIM : 20161026031121  
Fakultas/Jurusan : Pertanian Peternakan /Perikanan  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Malang

Menyatakan dengan sebenarnya dan sesungguhnya, bahwa skripsi atau karya ilmiah yang berjudul:

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

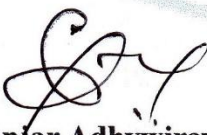
1. Skripsi ini adalah milik saya sendiri yang disusun berdasarkan serangkaian penelitian yang saya lakukan dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada program sejenis di perguruan tinggi manapun, semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya.
2. Penulisan skripsi ini tidak ada plagiasi, duplikasi ataupun replikasi terhadap hasil penelitian ini dari pihak-pihak manapun yang menyebabkan hasil penelitian ini tidak otentik, kecuali secara tertulis diacu dalam skripsi dan disebutkan rujukannya dalam daftar pustaka.
3. Skripsi ini disusun berdasarkan persetujuan dan bimbingan dari dosen pembimbing dan telah diuji dihadapan dewan penguji tugas akhir jurusan perikanan fakultas pertanian peternakan universitas muhammadiyah malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan bertanggung jawab terhadap pernyataan ini.

Malang, September 2020

Mengetahui

Dosen Pembimbing Utama

  
**Ganjar Adhywirawan S, S.Pi., M.P**  
NIP. 110.1410.0538

Yang menyatakan

  
**Dwi Nur Aini**  
NIM. 201610260311121





## KATA PENGANTAR

Halaman Persetujuan.....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Surat Pernyataan.....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi.....	vi
Daftar Gambar.....	vii
Daftar Lampiran .....	viii
Abstrak .....	1
Abstract .....	1
1. PENDAHULUAN .....	2
2. BAHAN DAN METODE PENELITIAN.....	3
2.1 Waktu dan Tempat .....	3
2.2 Alat dan Bahan.....	3
3. Prosedur Kerja .....	3
3.1 Metode Pengumpulan Data .....	3
3.2 Analisis SWOT .....	5
4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	7
4.1 Hasil Perhitungan dan Interpretasi Data .....	7
A. Analisis Lingkungan Internal.....	7
Kekuatan ( <i>Strengths</i> ) .....	7
1. Ketersediaan Benih Untuk Pembesaran.....	7
2. Lokasi Pemeliharaan yang Mendukung	
Kelangsungan Hidup Benih .....	7
3. Ketersediaan Pakan Untuk Pembesaran.....	8
4. Permintaan hasil budidaya meningkat .....	8
Kelemahan ( <i>weakness</i> ).....	8
1. Minimnya modal usaha yang didapat .....	8
2. Sarana dan Prasarana .....	9
3. Tenaga Kerja Kurang Berpengalaman. ....	9
4. Kualitas Udang yang Kurang Baik. ....	9
5. Produksi yang Kurang Stabil. ....	10
B. Analisis Lingkungan Eksternal .....	10
Peluang ( <i>Opportunities</i> ).....	10
1. Pemanfaatan Masyarakat Pesisir Sebagai Tenaga Kerja .....	10
2. Memenuhi Kebutuhan Pasar Regional Dan Internasional .....	10
Ancaman .....	11
1. Persaingan Yang Kuat Dengan Pembudidaya Yang Lain ....	11
C. Analisis SWOT .....	11
1. Analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) .....	11
Analisis Penentuan Nilai Rating Internal Faktor Evaluasi.....	12

2. Analisis Matrik Eksternal Factor Evalution (EFE).....	13
Analisis Penentuan Nilai Bobot Eksternal Faktor Evaluasi...	14
Perhitungan Penetapan Posisi Kuadaran .....	15
Penentuan Matriks SWOT .....	16
4.2 Strategi Pengembangan.....	17
5. Kesimpulan .....	19
DAFTAR PUSTAKA .....	20



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Diagram analisis SWOT.....	5
Gambar 2	Tabel penentuan nilai rating internal faktor evaluasi.....	13
Gambar 3	Tabel penentuan nilai bobot eksternal faktor evaluasi.....	15
Gambar 4	Diagram Analisis SWOT .....	16





## DAFTAR TABEL

Tabel 1	Matriks SWOT .....	6
Tabel 2	Analisis Matriks Faktor Internal .....	12
Tabel 3	Analisis Matriks Faktor Eksternal .....	13
Tabel 4	Hasil analisis SWOT .....	15



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Form Hasil Cek Plagiarisme Laporan Tugas Akhir .....	22
Lampiran 2. Dokumentasi Saat Penelitian .....	23



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

**Dwi Nur Aini<sup>\*)</sup>, Ganjar Adhywirawan S<sup>\*)</sup>, dan Hariyadi<sup>\*)</sup>**

Program Studi Budidaya Perairan  
Fakultas Pertanian dan Peternakan Universitas Muhammadiyah Malang  
Jl Raya Tlogomas No. 246, Tlogomas, Lowokwaru, Tegalondo, Kota Malang,  
Jawa Timur 65144  
Email : [ganjar@umm.ac.id](mailto:ganjar@umm.ac.id)

**ABSTRAK**

Udang vanname (*Litopenaeus vannamei*) merupakan komoditas perikanan yang memiliki nilai ekonomis. Permintaan udang vanname dari tahun ke tahun terus-menerus meningkat. Meningkatnya permintaan udang oleh para konsumen dapat diatasi dengan pengembangan usaha dan ditambahkan produksi udang di tambak. Tujuan penelitian ini adalah untuk pengembangan usaha udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada tambak intensif di kecamatan Palang kabupaten Tuban sehingga dapat meningkatkan produksi. Untuk menetapkan strategi yang tepat bagi pengembangan usaha, perusahaan perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal khususnya kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dimilikinya (analisis SWOT). Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode pengambilan purposive sample. Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa Permasalahan yang dihadapi adalah kondisi cuaca yang ekstrim dan berubah-ubah sehingga dapat menghambat pertumbuhan udang sehingga udang yang di panen hasilnya akan jelek.

**Kata Kunci :** Pengembangan Usaha, Matriks SWOT, Udang Vannamei

**ABSTRACT**

*Vanname shrimp (Litopenaeus vannamei) is a fishery commodity that has economic value. The demand for vanname shrimp had increased from year to year. The increasing demand for shrimp by consumers can be overcome by developing businesses and increasing shrimp production in ponds. The purpose of this study is to develop a business of vanamme shrimp (Litopenaeus vannamei) in the intensive ponds in Palang, Tuban so that it can increase the amount of production. To determine the right strategy for business development, the company needs to consider both internal and external factors, especially the strengths and weaknesses as well as the opportunities and threats they have (SWOT analysis). The researchers use a purposive sampling method to collect data. The result of this study shows that the problem faced during the production are extreme and changing weather conditions, it can inhibit the growth of shrimp so that the harvested shrimp will have bad quality.*

**Keywords:** Business Development, SWOT Matrix, Vannamei Shrimp

## 1. PENDAHULUAN

Budidaya merupakan salah satu kegiatan alternatif dalam meningkatkan produksi perikanan (Hikmayani et al., 2012; Karuppasamy et al., 2013). Syarat terlaksananya kegiatan budidaya adalah adanya organisme yang dibudidayakan, media hidup organisme, dan wadah/ tempat budidaya. Vaname merupakan salah satu jenis udang yang sering dibudidayakan. Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) berasal dari Pantai Barat Pasifik Amerika Latin, mulai dari Peru di Selatan hingga Utara Meksiko. Udang vaname mulai masuk ke Indonesia dan dirilis secara resmi pada tahun 2001 (Nababan,dkk.,2015).

Udang vaname merupakan salah satu udang yang mempunyai nilai ekonomis dan merupakan jenis udang alternatif yang dapat dibudidayakan di Indonesia, disamping udang windu (*Panaeus monodon*) dan udang putih (*Panaeus merguensis*). Udang vaname tergolong mudah untuk dibudidayakan. Hal itu pula yang membuat para petambak udang di tanah air beberapa tahun terakhir banyak yang mengusahakannya (Amirna dkk., 2013). Budidaya udang vaname dengan teknologi intensif mencapai padat tebar yang tinggi berkisar 100-300 ekor/m<sup>2</sup> (Arifin dkk. dalam Nababan,2015). Tambak intensif adalah tambak yang dilengkapi dengan plastik mulsa yang menutupi semua bagian, pompa air, kincir air, aerator, tingkat pennebaran tinggi dan pakan 100% pelet. Pakan merupakan sumber nutrisi yang terdiri dari protein, lemak, karbohidrat, vitamin dan mineral yang dibutuhkan udang untuk pertumbuhan dan perkembangan secara optimal sehingga produktivitasnya bisa ditingkatkan (Panjaitan dkk., 2014).

Pengembangan budidaya tambak akan dapat dilakukan secara optimal apabila potensi perikanan budidaya tambak di suatu wilayah dapat diketahui secara baik (Adibroto, 2012). Selain mengetahui potensi suatu wilayah yang akan dikembangkan untuk usaha budidaya, daya dukung lingkungan di wilayah yang akan dikembangkan untuk perikanan budidaya juga perlu dipertimbangkan (Dahuri et al., 2011). Selanjutnya potensi perikanan budidaya yang telah ada di suatu wilayah, perlu dikembangkan sesuai dengan daya dukung lingkungan dengan memperhatikan tata ruang wilayah pesisir. Usaha pengembangan budidaya tambak perlu dilakukan antara lain dengan penerapan teknologi budidaya yang tepat, penanganan kualitas air yang layak, pemanfaatan potensi lahan budidaya, serta perlunya peran IPTEK budidaya perairan dalam pengembangan dan pemanfaatan sumberdaya perikanan (Cholik, 2013). Berdasarkan potensi dan daya dukung yang ada, budidaya tambak udang vaname akan dikembangkan dengan mengacu pada pertimbangan bioteknis (persyaratan lingkungan biologi) dan zooteknis (persyaratan teknis kultivan) (Boyd, 2012).

Padat tebar berperan penting dalam kegiatan budidaya untuk menentukan jumlah benur yang akan ditebar dan luas tambak yang akan digunakan. Perbedaan kepadatan yang ditebar pada setiap petak tambak berpengaruh terhadap



pertumbuhan dan kelangsungan hidup udang vaname yang dihasilkan. Tuban merupakan kota yang memiliki banyak lokasi tempat untuk budidaya dan kota tuban itu sendiri telah menjadi kota tanpa pesaing pembesaran udang vanname. Oleh karena itu, maka perlu dilakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Pada Tambak Intensif.

## **2. BAHAN DAN METODE PENELITIAN**

### **2.1 Waktu dan Tempat**

Penelitian ini dilakukan pada bulan juni 2020 berlokasi tambak intensif udang vannamei di wilayah kecamatan Palang kabupaten Tuban Jawa Timur.

### **2.2 Alat dan Bahan**

Alat dan bahan yang digunakan dalam proses penelitian ini adalah data primer terkait dengan strategi pengembangan usaha udang vannamei pada tambak intensif di kecamatan Palang kabupaten Tuban, alat tulis untuk mencatat hasil wawancara, dan kamera untuk dokumentasi hasil wawancara serta kuesioner. Metode pengumpulan data ini dilakukan secara *purposive sample* dimana menurut Martono (2010) pengambilan sampel ini dilakukan secara sengaja sesuai kriteria sampel yang diperlukan. Jadi untuk pengambilan sampel ini target wawancara dan pengisian kuesioner adalah para pemilik tambak udang vannamei, selain pemilik tambak wawancara juga dilakukan ke teknisi tambak udang vannamei. Metode analisis data yang akan digunakan pada penelitian ini guna mengetahui strategi pengembangan usaha udang vannamei pada tambak intensif di kabupaten Tuban yaitu menggunakan metode analisis SWOT. Menurut Richard L. Daft (2010) fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan

## **3. Prosedur Kerja**

### **3.1 Metode Pengumpulan Data**

Tahap pengumpulan data yang akan diambil dalam penelitian ini meliputi data internal dan eksternal yang berhubungan dengan pengembangan mengenai proses pembesaran baik dari sarana dan prasarana hingga proses pemasaran (aspek internal dan eksternal). Informasi mengenai data internal diperoleh dari Dinas Perikanan dan Peternakan setempat yang mengerti hal berhubungan dengan pengembangan pembesaran udang vannamei. Informasi mengenai data eksternal akan diperoleh dari pemilik tambak udang vanname di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban. Data faktor internal akan dianalisis dengan menggunakan IFE (Internal Factor Evaluation) dan data faktor eksternal akan dianalisis dengan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) (Irham Fahmi, 2013).

1. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis, dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut.

Adapun tahap-tahap dalam dalam mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dalam matriks IFE adalah sebagai berikut:

- a. Tuliskan factor internal utama seperti diidentifikasi dalam proses audit internal.
  - b. Berikan bobot yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0.
  - c. Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor internal kunci tentang seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 4 = respon perusahaan superior, 3 = respon perusahaan di atas rata-rata, 2 = respon perusahaan rata-rata, 1 = respon perusahaan jelek. Peringkat didasari pada efektivitas strategi perusahaan, sedangkan bobot didasarkan pada industri.
  - d. Kalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkat untuk menentukan rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel.
  - e. Jumlahkan rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel untuk menentukan total rata-rata tertimbang untuk organisasi. Nilai rata-rata adalah 2,5. Total rata-rata tertimbang di bawah 2,5 menggambarkan organisasi yang lemah secara internal, sementara total nilai di atas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.
2. Matriks Eksternal Factor Evaluation(EFE) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal perusahaan berkaitan dengan peluang dan ancaman yang dianggap penting. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi, dan persaingan. Tahap-tahap dalam mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dalam matriks EFE adalah sebagai berikut:
- a. Buat daftar faktor eksternal yang diidentifikasi dalam proses audit eksternal.
  - b. Berikan bobot yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0.
  - c. Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor eksternal kunci tentang seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 4 = respon perusahaan superior, 3 = respon perusahaan di atas rata-rata, 2 = respon perusahaan rata-rata, 1 = respon perusahaan jelek. Peringkat didasari pada efektivitas strategi perusahaan, sedangkan bobot didasarkan pada industri.

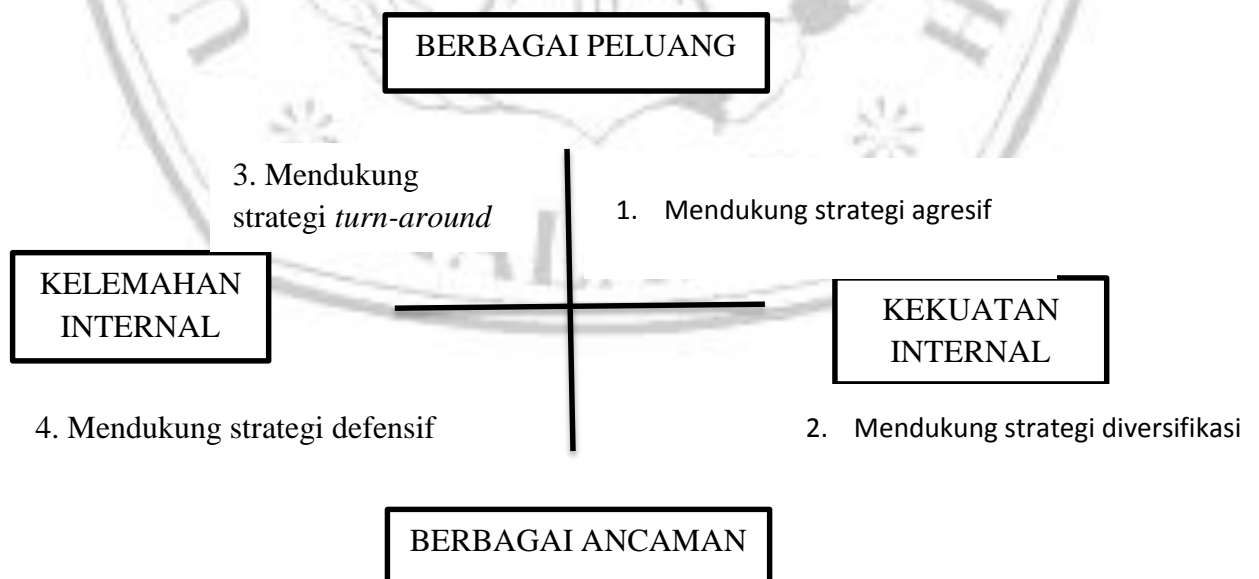
- d. Kalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkatnya untuk menentukan nilai tertimbang.
- e. Jumlahkan nilai tertimbang dari masing-masing variabel untuk menentukan total nilai tertimbang bagi organisasi. Nilai nilai tertimbang tertinggi adalah 4,0 dan nilai tertimbang terendah adalah 1,0. Total nilai tertimbang rata-rata adalah 2,5. Total nilai tertimbang sebesar 4,0 mengindikasikan bahwa organisasi merespon dengan sangat baik terhadap peluang dan ancaman yang ada dalam industrinya. Dengan kata lain, strategi perusahaan secara efektif mengambil keuntungan dari peluang yang ada saat ini dan meminimalkan efek yang mungkin muncul dari ancaman eksternal. Total nilai 1, 0 mengindikasikan bahwa strategis perusahaan tidak memanfaatkan peluang atau tidak menghindari ancaman eksternal.

### 3.2 Analisis SWOT

Dari hasil penghitungan IFE dan EFE nantinya masih perlu penegasan melalui diagram SWOT dengan adanya posisi dalam sumbu x dan y, yaitu antara kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman. Kategori tersebut digambarkan melalui garis-garis positif dan garis-garis negatif. Berikut rumus yang digunakan dalam menentukan letak atau titik koordinat strategi pengembangan usaha udang vanname pada tambak intensif di kabupaten Tuban, yaitu :

$$(x, y) = \left( \frac{s - w}{2} \right), \left( \frac{o - t}{2} \right)$$

Di bawah ini adalah gambar dari Diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 1 :



Keterangan :

- a. Kuadran 1

Merupakan situasi yang sangat menguntungkan tambak udang vannamee kabupaten

Tuban tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

b. Kuadran 2 :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, usaha tambak udang vanamee kabupaten Tuban ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

c. Kuadran 3 :

Usaha tambak udang vannamee kabupaten Tuban menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi dilain pihak, juga menghadapi beberapa kendala / kelemahan internal. Fokus tambak udang vannamee di kabupaten Tuban ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

d. Kuadran 4 :

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tambak udang vanamee kabupaten Tuban tersebut mengalami berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Setelah mengetahui posisi usaha tambak udang vanamee kabupaten Tuban pada diagram SWOT, dapat dilanjutkan dengan merumuskan strategi-strategi yang tepat dari analisis sebelumnya. Matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 1 berikut

Tabel 1. Matriks SWOT

<div> <div>IFE</div> <div>EFE</div> </div>	Kekuatan ( <i>strengths</i> )	Kelemahan
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal</li> </ul>
<div> <div>Peluang (<i>Opportunities</i>)</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang</li> </ul> </div>	<div>Strategi SO</div> <div>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan</div>	<div>Strategi WO</div> <div>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan</div>



eksternal	peluang.	peluang
<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal</li> </ul>	<p>Strategi ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan mengatasi ancaman</p>	<p>Strategi WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber : (Freddy Rangkuti, 2014)

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Hasil Perhitungan dan Interpretasi Data

##### D. Analisis Lingkungan Internal

Analisis internal menghasilkan kekuatan dan kelemahan sehingga dapat memanfaatkan peluang dan dalam mengatasi ancaman harus diperhatikan dengan baik. Analisis internal ini bersumber dari hasil wawancara pada responden yaitu pemilik atau teknisi usaha pembesaran udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban. Adapun analisis faktor internal kekuatan dan kelemahan yaitu :

##### Kekuatan (*Strengths*)

##### 5. Ketersediaan Benih Untuk Pembesaran

Ketersediaan benih untuk pembesaran sangatlah mudah didapatkan oleh para pemilik tambak udang vanname. Mereka membeli benih dengan kualitas yang baik dengan alasan agar menghasilkan udang yang kualitasnya baik. Benih yang mereka beli berasal dari luar kota yaitu tepatnya berada di daerah situbondo, alasan mereka memilih benih dari situbondo adalah kualitas benihnya sangatlah bagus dan terutama dalam keadaan sehat. Benih yang sehat itu nantinya dapat meningkatkan produksi dan kepercayaan konsumen dalam pembelian udang yang dijual.

##### 6. Lokasi Pemeliharaan yang Mendukung Kelangsungan Hidup Benih

Negara Indonesia merupakan Negara dengan iklim tropis dan lokasi daerah Tuban merupakan daerah yang berbatasan langsung dengan laut sehingga memiliki potensi untuk mengembangkan wilayah dan perekonomian masyarakat sekitar seperti wisata bahari dan industri perikanan seperti budidaya ataupun pembenihan ikan/udang baik itu komoditas ikan air payau dan ikan air laut. Pemeliharaan benih udang vanname di kecamatan Palang Kabupaten Tuban sangat memungkinkan sebab lokasi pembesaran udang vanname pada tambak intensif sangat berdekatan dengan laut dan kondisi air sangat bagus dan tidak tercemar oleh limbah industri sekitar. Persyaratan untuk pembesaran udang

vanname meliputi lokasi yang baik yaitu dekat sumber air, bebas banjir, tidak tercemar oleh limbah, kebutuhan listrik yang memadai, mudah dijangkau dan terpisah oleh dari budidaya komoditas lain. Sumber air tawar dan laut tersedia sepanjang tahun dan memenuhi persyaratan baku mutu air budidaya.

#### **7. Ketersediaan Pakan Untuk Pembesaran**

Para pembudidaya udang vanname pada tambak intensif di kecamatan Palang membeli pakan pelet untuk pembesaran tanpa membuat sendiri, dikarenakan budidaya udang vannamei di tambak intensif sangatlah membutuhkan kualitas pakan yang baik agar pertumbuhan udang tetap terjaga dengan baik. Ketersediaan pakan untuk pembesaran udang vannamei sangat tersedia di berbagai tempat jadi tidak sulit untuk dicari. Menurut Soemardjati & Suriawan (2016) mengatakan bahwa kegiatan paling penting dalam budidaya udang vaname adalah pemberian pakan. Pakan yang diberikan harus memenuhi kebutuhan nutrisi bagi pertumbuhan udang yang di-budidayakan serta harus disesuaikan dengan kebiasaan makan dan tingkah laku udang itu sendiri. Nutrisi pakan terdiri atas protein, lemak, dan karbohidrat. Udang vaname memerlukan formulasi pakan dengan kandungan protein antara 28%-30%.

#### **8. Permintaan hasil budidaya meningkat**

Permintaan hasil budidaya untuk di pulau jawa maupun luar pulau jawa dari tahun ke tahun meningkat, mulai dari tahun 2016 hingga 2019. Biasanya permintaan berasal dari kota Sidoarjo, Probolinggo, Lamongan hingga kota luar provinsi Jawa Timur. Selain pulau di indonesia, luar negeri juga sangat banyak permintaan hasil budidaya udang vannamei. Permintaan hasil budidaya udang vannamei sangat banyak diminati oleh orang luar negeri. Hal ini disebabkan karena harga udang vannamei setiap tahunnya mengalami kenaikan sebesar 10%. Harga udang vannamei setiap musim berbeda-beda, semakin mendekati musim jarang semakin tinggi harganya, dan itu akan mempengaruhi pada permintaan konsumen. Permintaan akan udang vannamei pada kelompok pembudidaya udang ini banyak yang berasal dari luar negeri yaitu Jepang, Taiwan, dan Amerika, sedangkan untuk permintaan dari dalam negeri yaitu dari industri pengolahan. Permintaan yang berasal dari luar negeri tidak membatasi jumlah permintaannya, berapapun jumlah produksi yang didapatkan oleh kelompok pembudidaya udang akan dibeli semua tanpa mempertimbangkan harga. Sedangkan pada pembeli dalam negeri masih mempertimbangkan harga. Menurut Rita (2010) Permintaan (demand) adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan dapat dibeli oleh konsumen pada berbagai kemungkinan harga, dalam jangka waktu tertentu, dengan anggapan hal-hal yang lain tetap sama (*ceteris paribus*).

#### **Kelemahan (*weakness*)**

#### **6. Minimnya modal usaha yang didapat**

Para pembudidaya udang vanname pada tambak intensif di Kecamatan Palang menggunakan modal untuk ber wirausaha dengan modal sendiri. Adapun pembudidaya yang menggunakan modal bantuan, peminjaman di koperasi sekitar

ataupun bank nasional tergantung dari besarnya usaha yang ingin dibuat. Modal yang digunakan cukup besar jika diketahui penggunaan alat-alat proses produksi yang lumayan mahal dan jumlah yang digunakan tidak sedikit. Jumlah bangunan/konstruksi tambak yang digunakan dalam proses pembesaran dan pekerja yang dipekerjakan juga mempengaruhi besarnya modal usaha pembesaran udang vanname ini. Setiap usaha baik dari skala kecil, menengah hingga skala besar. Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang dapat menentukan tingkat produksi dan juga pendapatan suatu usaha. Modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan (Bambang R, 2011)

#### **7. Sarana dan Prasarana**

Usaha pembesaran udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban dalam proses produksi sarana dan prasarana sangatlah mendukung dimana dengan adanya alat-alat budidaya yang lengkap dan memadai akan mempermudah proses budidaya. Sarana dan prasarana pada tambak intensif ini cukup lengkap hanya saja ada beberapa alat seperti kincir air yang rusak dan ada juga yang berkarat.

#### **8. Tenaga Kerja Kurang Berpengalaman.**

Usaha pembesaran udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban mempekerjakan masyarakat yang berdomisili di daerah kecamatan Palang sehingga membuat lapangan pekerjaan baru dengan batas usia dan pendidikan yang bebas. Hasil dari wawancara terhadap responden, untuk usia pekerja berkisar antara 20-50 tahun (anak remaja dan orang tua) dan pendidikan terakhir SMP hingga SMA. Pemilihan tenaga kerja tidak berdasarkan lulusan sekolah perikanan melainkan hanya kepada warga setempat yang tidak memiliki pekerjaan bahkan ada dari pihak keluarga pemilik tambak yang tidak memiliki pekerjaan. Jumlah pekerja di tambak biasanya mempekerjakan 2-4 orang tergantung dari besar kecilnya tambak tersebut. Meskipun ada tenaga kerja yang kurang berpengalaman tetapi para pekerja terus dibimbing oleh teknisi masing-masing tambak.

#### **9. Kualitas Udang yang Kurang Baik.**

Kualitas udang vanname yang dihasilkan tambak intensif di kecamatan Palang Kabupaten Tuban cukup bagus hal ini dipengaruhi karena lokasi budidaya yang mendukung untuk pemeliharaan benih hingga menjadi udang dan juga lokasi yang berdekatan dengan laut. Air laut yang digunakan telah disterilisasi sebelumnya dan siap digunakan untuk menghindari penyakit yang dapat merusak benih. Benih yang dibudidayakan berasal dari benur yang dibeli di daerah situbondo tepatnya di CV. PRIMA. Tambak yang dihasilkan telah sesuai dengan bagaimana cara pembesaran ikan yang baik dan benar karena Tambak telah bersertifikasi CPIB.

Sesuai dengan pendapat wahyuni (2011), bahwa Dalam upaya mendapatkan produksi ikan yang berkualitas baik, khususnya yang bersumber dan tempat pembesaran, beberapa faktor yang harus mendapat perhatian untuk diperiksa salah satunya dalam Pembersihan Air Melihat tingkat kejenuhan air di dalam tambak pemeliharaan benih bila terdapat endapan bau membusuh, hal ini menunjukkan rendahnya kualitas air. Air mengandung bahan organik yang memproduksi gas-gas beracun seperti sulpida, meta dan sebagainya. Akibatnya udang menjadi stres dan peka terhadap penyakit.

#### **10. Produksi yang Kurang Stabil.**

Tambak intensif di kecamatan Palang Kabupaten Tuban dalam masalah produksi udang masih kurang stabil sebab dari benih udang yang ingin dibudidaya dipengaruhi oleh musim. Permintaan pasar yang kurang stabil di Tuban dikarenakan harga udang yang setiap musimnya mengalami naik turunnya harga.

#### **E. Analisis Lingkungan Eksternal**

Analisis faktor lingkungan eksternal memiliki peluang dan ancaman yang hasilnya di dapatkan dari responden yaitu dengan para pemilik atau teknisi usaha tambak intensif udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban. Adapun analisis faktor lingkungan eksternal yang meliputi peluang dan ancaman adalah :

##### **Peluang (*Opportunities*)**

#### **3. Pemanfaatan Masyarakat Pesisir Sebagai Tenaga Kerja**

Para pemilik tambak intensif udang vannamei di kecamatan Palang kabupaten Tuban memanfaatkan masyarakat pesisir sebagai tenaga kerja agar memberikan penghasilan dan mengurangi tingkat pengangguran didaerah tersebut. Tujuan lain yaitu agar tambak mudah dikontrol dan menjaga daerah tersebut dari masalah yang tidak diinginkan seperti pencurian barang atau alat yang digunakan pada proses produksi budidaya udang vanname. Dari hasil wawancara terhadap reponden tingkat pengangguran di daerah tersebut berkurang dengan adanya tambak udang yang ada di kecamatan Palang kabupaten Tuban. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 33 Tahun 2013 Tentang Perluasan Kesempatan Kerja sebagai amanat dari Pasal 39 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2013. Peraturan Pemerintah ini juga memberikan definisi tentang Perluasan kesempatan kerja yaitu upaya yang dilakukan untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru dan/atau mengembangkan lapangan pekerjaan yang tersedia.

#### **4. Memenuhi Kebutuhan Pasar Regional Dan Internasional**

Pemasaran hasil budidaya udang vanname di tambak intensif kecamatan Palang kabupaten Tuban yaitu dipasar lokal maupun internasional. Untuk pasar lokal permintaan hasil produksi udang dari kota Probolinggo, Banyuwangi, Pasuruan, Malang, Tulung Agung, dan kota lain dipulau Jawa. Pemenuhan permintaan ini harus dimaksimalkan agar biasa memenuhi kebutuhan para konsumen di Indonesia yang meningkat, sedangkan untuk luar pulau Jawa yaitu



Gorontalo, Palu, Medan, Bali, Sumbawa, Lombok, Pontianak dan lain sebagainya. Selain pasar regional, permintaan pasar internasional seperti Amerika Serikat, Uni Eropa, Jepang, dan negara Asia lainnya juga dipenuhi permintaannya.

### **Ancaman**

## **2. Persaingan Yang Kuat Dengan Pembudidaya Yang Lain**

Persaingan dalam pemasaran udang vaname di kecamatan Palang tidak terlalu signifikan hal ini dikarenakan pelanggan tetap yang memesan udang vanamei hasil pembesaran tidak sama yang didasarkan dari kenalan pemilik tambak udang vanamei tersebut dan juga kepercayaan pembeli terhadap udang yang telah di beli sebelumnya. Persaingan di provinsi Jawa Timur sendiri, Tuban tidak memiliki pesaing yang kuat karena daerah Tuban yang merupakan salah satu kawasan industri perikanan budidaya di Jawa Timur. Setiap tahunnya produksi udang vaname di kecamatan Palang mengalami kenaikan karena kualitas udang yang baik dan permintaan dari jawa, luar jawa, maupun luar negeri yang semakin tahun semakin banyak permintaannya. Meskipun keberadaan pesaing di kota-kota lainnya ada tetapi hal ini tidak berpengaruh oleh petambak di kecamatan Palang kabupaten Tuban. hal yang perlu dilakukan oleh para petambak di Kecamatan Palang yaitu mengatur strategi terhadap keberadaan pesaing di tempat lainnya. Menurut Mark Plus (2013) bahwa Strategi pemasaran adalah alat untuk mencapai tujuan pemasaran yang merupakan suatu cara bagaimana sebuah perusahaan dapat merebut mind sharepelanggan. Strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam strategi bersaing perusahaan diantaranya *positioning* dan *rebranding* yang merupakan strategi pemasaran dimana nama baru, symbol, desain atau kombinasinya diciptakan untuk merek mapan dengan tujuan mengembangkan identitas baru dibedakan dalam benak konsumen, investor, dan pesaing. Sedangkan *positioning* merupakan tindakan perusahaan untuk merancang produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Sehingga dengan demikian konsumen segmen memahami dan menghargai apa yang dilakukan perusahaan dalam kaitannya dengan para pesaingnya.

## **F. Analisis SWOT**

### **3. Analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)**

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) digunakan dalam pembobotan dan pemberian skor dengan pengalihan bobot dan rating yang berupa kekuatan dan kelemahan, selain itu juga sebagai menentukan faktor internal dengan megidentifikasi dalam proses audit internal usaha pembesaran udang vaname di kecamatan Palang, kabupaten Tuban dan dilakukan perumusan kedalam suatu strategi.

Dilihat pada Tabel 2 bobot dari faktor internal yang sudah di tentukan sebelumnya. Rating ditentukan berdasarkan pada pendapat dari responden usaha pembesaran udang vaname pada tambak intensif di Kecamatan Palang

Kabupaten Tuban dengan skala 1 sampai 4 yang telah dirata ratakan dari jumlah responden.

Tabel 2. Analisis Matriks Faktor Internal

NO	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	<b>Kekuatan</b>			
1	Ketersediaan Benih untuk pembesaran	0,10	3	0,29
2	Lokasi tambak pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup	0,10	3,8	0,37
3	Lokasi tambak yang dekat dengan laut	0,10	3,5	0,34
4	Permintaan hasil pembesaran meningkat	0,13	4	0,52
5	Ketersediaan pakan untuk pembesaran	0,13	4	0,52
				<b>2,03</b>
	<b>Kelemahan</b>			
1	Minimnya Modal usaha yang didapat	0,13	3	0,39
2	Sarana dan prasarana masih relatif rendah	0,10	2,3	0,22
3	Tenaga kerja yang kurang berpengalaman	0,06	2	0,13
4	Kualitas benih yang baik susah di dapatkan	0,06	2	0,13
5	Rentannya kematian udang saat perubahan cuaca	0,10	3	0,29
				<b>1,16</b>
	<b>Total</b>	<b>1,0</b>		

**Analisis Penentuan Nilai Rating Internal Faktor Evaluasi**

responden	kekuatan					kelemahan				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
1	3	4	3	4	4	3	2	2	1	3
2	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3
3	3	4	3	4	3	3	2	2	2	3
4	3	3	4	3	3	2	2	2	1	3
jumlah	12	15	14	14	14	11	9	8	6	12
rata-rata	3	3,8	3,5	4	4	3	2,3	2	2	3

Gambar.2 Tabel penentuan nilai rating internal faktor evaluasi

Nilai rating merupakan nilai urgensi atau analisis pihak internal yang berwenang terhadap kemungkinan yang nanti akan terjadi dalam jangka pendek. Nilai ratingnya untuk variabel kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman akan diberikan nilai 1 sampai dengan 4 sesuai dengan persepsi responden. Diberi nilai 1 jika kemungkinan indikator tersebut menurun dan diberikan nilai 2 jika indikator cukup, sedangkan akan diberi nilai 3 jika baik, 4 indikator jika sangat baik.

Pada analisis Matriks Faktor Internal menunjukkan strategi internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha tambak udang vanname memiliki hasil nilai tertinggi sampai faktor kekuatan terendah serta faktor kelemahan yang memiliki hasil tertinggi sampai faktor kekuatan terendah adalah :

Selisih dari skor kekuatan dan skor kelemahan di peroleh sebesar 0,87 (positif). Artinya para pelaku usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban memiliki kekuatan untuk mengembangkan usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif namun harus tetap memperhatikan beberapa indikator kelemahan dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada.

#### 4. Analisis Matrik Eksternal Factor Evaluation (EFE)

Dilihat pada Tabel 3 analisis evaluasi faktor eksternal bobot dan rating sudah di tentukan sebelumnya yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pembesaran udang vanname tambak intensif di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban. Adapun bobot yang akan ditentukan dengan persepsi pembesaran udang vanname pada tambak intensif di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban sedangkan rating di tentukan melalui persepsi pembesaran udang vanname pada tambak intensif di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban.

Tabel 3. Analisis Matriks Faktor Eksternal

NO	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Peluang			

1	Pemanfaatan masyarakat pesisir sebagai tenaga kerja	0,15	3	0,44
2	Memenuhi kebutuhan pasar regional dan internasional yang masih tinggi	0,11	3	0,33
3	Permintaan Hasil pembesaran meningkat	0,15	3,8	0,56
4	Terciptanya lapangan pekerjaan baru	0,11	3	0,33
5	Meningkatkan pendapatan bagi tenaga kerja	0,07	3,5	0,26
				<b>1,93</b>
	<b>Ancaman</b>			
1.	Seragan hama dan penyakit	0,11	2,3	0,26
2	Sistem keamanan pada tambak kurang baik	0,07	2	0,15
3	Kondisi cuaca yang ekstrim/fluktuasi suhu ekstrim	0,07	3	0,22
4	Tercemarnya lingkungan perairan sekitar akibat industri lain	0,07	1,5	0,11
5	Harga jual udang yang rendah	0,07	1	0,07
				<b>0,81</b>
	<b>Total</b>			

Pada Tabel 3 dijelaskan bahwa hasil perhitungan analisa matriks faktor eksternal menunjukkan faktor eksternal strategi yang menjadi peluang dan ancaman usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif di Kecamatan Palang Kabupaten Tuban. Faktor peluang yang memiliki hasil nilai tertinggi dan faktor peluang yang memiliki hasil terendah serta faktor ancaman yang memiliki hasil tertinggi dan faktor ancaman yang memiliki hasil terendah adalah :



### Analisis Penentuan Nilai Bobot Eksternal Faktor Evaluasi

responden	PELUANG					ANCAMAN				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
1	4	4	4	4	4	2	2	3	1	1
2	3	3	3	3	4	3	2	3	2	1
3	2	3	4	3	3	2	2	3	2	1
4	3	2	4	2	3	2	2	3	1	1
jumlah	12	12	15	12	14	9	8	12	6	4
rata-rata	3	3	3,8	3,0	3,5	2,3	2	3	1,5	1

Gambar.3 Tabel penentuan nilai bobot eksternal faktor evaluasi

Hasil analisis SWOT dari masing-masing faktor internal dan faktor eksternal diatas, selanjutnya dapat dihitung selisih antara nilai kekuatan – kelemahan dan peluang – ancaman tersebut. Hasil perhitungan selisih tersebut nantinya merupakan faktor penentu pada matriks grand strateginya. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 4.

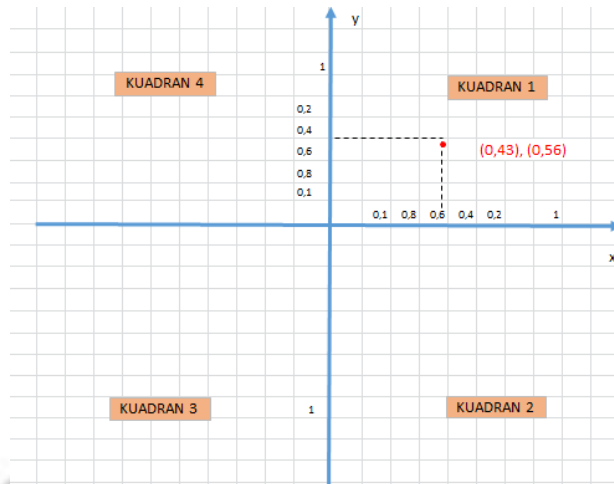
Tabel 4. Hasil analisis SWOT

No.	Variable	Skor	Selisih	Nilai
1	Kekuatan ( <i>Strenghts</i> )	<b>2,03</b>	0,87	+
2	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )	<b>1,16</b>	0,87	+
3	Peluang ( <i>Opportunities</i> )	<b>1,93</b>	1,12	+
4	Ancaman ( <i>Treath</i> )	<b>0,81</b>	1,12	+

Hasil dari perhitungan analisis SWOT diatas bahwa dalam pengembangan usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif di kecamatan Palang kabupaten Tuban memiliki faktor internal yaitu kekuatan yang besar dibandingkan nilai faktor kelemahan yaitu selisih 0,87 sedangkan faktor eksternal selisih nilai antara faktor peluang dengan faktor ancaman yakni 1,12. Kemudian hasil tersebut akan dijumlahkan yaitu menggunakan rumus menentukan kuadran dimana strategi nantinya disusun berdasarkan posisi kuadran pada diagram analisis SWOT.

#### Perhitungan Penetapan Posisi Kuadaran

$$\begin{aligned}
 (x,y) &= \frac{(\text{kekuatan-kelemahan})}{2}, \frac{(\text{peluang-ancaman})}{2} \\
 &= \frac{(2,03 - 1,16)}{2}, \frac{(1,93 - 0,81)}{2} \\
 &= (0,43), (0,56)
 \end{aligned}$$



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan hasil analisis SWOT usaha pembesaran udang vanname pada tambak di kecamatan Palang kabupaten Tuban berada pada kuadran 1 yaitu kekuatan dan peluang yang berarti kegiatan pengembangan usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif memiliki kekuatan pada tiap usaha dan juga peluang yang dimiliki, sehingga nantinya akan meningkatkan produktifitas serta pengembangan usaha tersebut. Menurut Kodrat (2011) posisi kuadran 1 pada SWOT menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang, rekomendasi strategi yang diberikan adalah agresif, artinya kegiatan dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

#### Penentuan Matriks SWOT

Setelah mengetahui analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal usaha pembesaran udang vanname pada tambak intensif di kecamatan Palang kabupaten Tuban pada diagram SWOT, dapat dilanjutkan dengan merumuskan strategi-strategi yang tepat dari analisis sebelumnya. Matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut :

Tabel 5 Matriks SWOT

NO.	Keterangan
1.	Peningkatan Hasil udang vanname yang baik yaitu dengan ketersediaan benih untuk pembesaran serta ketersediaan pakan untuk benih mudah didapatkan maka hal ini mendukung kelangsungan hidup benih dan dapat meningkatkan permintaan hasil pembesaran.
2.	Dengan lokasi tambak yang dekat dengan warga pesisir maka Pekerja tambak yang dipekerjakan kebanyakan dari masyarakat pesisir dengan alasan agar pengawasan tambak tetap terjaga oleh pekerja yang tinggal dekat dengan lokasi pembesaran.

3.	Lokasi tambak yang mendukung dapat mengatasi adanya hama dan penyakit yang menyerang udang dalam proses produksi pembesaran benih udang vanname. Selain itu kondisi cuaca yang ekstrim juga dapat menyebabkan udang tumbuh dengan pesat.
4.	Menggunakan teknologi yang memaksimalkan lokasi untuk proses Produksi udang dengan ketersediaan benih sehingga udang yang dihasilkan sangat layak.
5.	Minimnya modal usaha yang didapatkan menyebabkan para petambak menggunakan sistem keamanan yang seadanya sehingga dapat menyebabkan serangan hama dan penyakit pada benih yang akan dibudidayakan.
6.	Memaksimalkan tenaga kerja yang ada untuk mengetahui teknologi yang nanti akan diterapkan dalam mengatasi produksi udang yang kurang stabil.

#### 4.2 Strategi Pengembangan

Pada hasil perhitungan analisis SWOT dapat dilihat yang mana menghasilkan grafik strategi sesuai pada gambar *grand strategy* dan matrik SWOT, maka strategi pengembangan usaha yang harus diterapkan dalam pengembangan usaha pada tambak intensif udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban adalah terletak pada posisi kuadran I yang berarti strategi pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Posisi strategi kuadran I terletak pada strategi S-O (*Strengths – Opportunities*) yaitu dari segi internal kekuatan (S) dan dari segi eksternal peluang (O) maka dapat diartikan bahwa strategi ini menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada pada usaha, hal ini sesuai dengan pernyataan Suhartini (2012) yang menyatakan bahwa strategi SO (Kekuatan – Peluang) strategi ini merupakan kombinasi antara kekuatan dan peluang, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang. Strategi ini disebut juga strategi agresif. Berdasarkan dari penjelasan faktor-faktor pada setiap variable mengenai faktor kekuatan dan peluang maka dapat dijabarkan sebagai berikut :

##### 1. S (1,3) – O (1,3)

Memaksimalkan permintaan udang vanname dari konsumen regional maupun internasional sangat banyak sehingga ketersediaan benih untuk proses pembesaran perlu di perbanyak maka hal ini dapat memenuhi permintaan pasar. Selain ketersediaan benih yang banyak, kesehatan benih yang akan dibudidayakan harus di lihat kesehatannya sehingga pada saat proses produksi tidak terjadi hal yang tidak diinginkan oleh para petambak udang vanname. Benih yang

dibudidayakan membutuhkan pakan yang memiliki kandungan nutrisi yang baik untuk pertumbuhan, oleh karena itu ketersediaan pakan yang baik harus tercukupi untuk mendapatkan udang yang kondisinya sangat baik. Strategi ini dapat memperlancar penjualan yang diminta oleh pasar regional maupun internasional.

Menurut Simbolon, A (2014) Penyediaan pakan berkualitas tinggi merupakan faktor penting yang menentukan keberhasilan budidaya udang. Pada kegiatan budidaya udang vaname, ketersediaan pakan yang tepat, baik secara kualitas maupun kuantitas merupakan syarat mutlak untuk mendukung pertumbuhannya, yang pada akhirnya dapat meningkatkan produksi. Secara visual penampakan benih yang baik adalah murni satu jenis, seragam dalam ukuran dan umur, berwarna bening kecoklatan, tidak cacat fisik, bereaksi terhadap rangsangan cahaya, bebas dari penyakit, tidak mengalami necrosis dan pertumbuhannya normal bila arus diputar dalam suatu wadah maka benih akan menentang arus.

## 2. S (2) – O (3)

Lokasi pembesaran udang vanname pada tambak intensif sangat strategis dikarenakan berada di daerah yang dekat dengan laut. Lokasi ini juga jauh dari perindustrian jadi tidak memungkinkan air dapat tercemar oleh limbah industri. Lokasi tambak yang dekat dengan pemukiman warga pesisir ini juga mempermudah para pemilik tambak dalam mencari para pekerja yang akan dipekerjakan di tambak tersebut. Pemanfaatan masyarakat pesisir untuk meningkatkan mutu sumber daya manusia yang nantinya bisa memberikan suatu inovasi atau untuk mengatasi ancaman baik dari alam seperti cuaca yang ekstrem dan maupun tentang cara pembesaran udang vanname.

Adanya pemanfaatan masyarakat pesisir, dan lokasi yang berpotensi maka kebutuhan pasar regional dan pasar internasional akan terpenuhi. Hasil dari strategi ini diambil dengan pertimbangan kekuatan dari memaksimalkan pemanfaatan potensi lokasi. Menurut Marwanto (2011) departmen SDM di ciptakan untuk dapat membantu para manajer dalam mencapai sasaran perusahaan, dalam hal ini antara lain : perencanaan SDM, seleksi, pelatihan, pengembangan, pengangkatan, penempatan, penilaian, hubungan kerja. Dalam usaha Pencapaian tujuan perusahaan, permasalahan yang dihadapi manajemen bukan hanya terdapat hanya pada bahan mentah, alat-alat kerja, mesin-mesin produksi, uang dan lingkungan kerja saja, tetapi juga menyangkut karyawan (sumber daya manusia) yang mengelola faktor produksi lainnya tersebut. Oleh karena itu lokasi yang dekat dengan pemukiman warga pesisir maka para petambak memanfaatkan masyarakat pesisir yang belum mendapatkan pekerjaan akan dipekerjakan di tambak yang dekat dengan rumah. Hal ini dilakukan agar sewaktu-waktu pekerja yang rumahnya dekat dengan tambak dapat mengecek situasi di tambak tersebut.

## 5. Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan di Kecamatan Palang, Kabupaten Tuban tentang usaha pembesaran udang vanname (*Litopenaeous vannamei*) pada tambak intensif di simpulkan bahwa:

1. Dari faktor-faktor internal yang meliputi (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal yang meliputi (peluang dan ancaman) yang ada di tambak intensif pembesaran udang vanname di kecamatan Palang kabupaten Tuban. Permasalahan yang dihadapi adalah ada beberapa tenaga kerja yang kurang berpengalaman.
2. Dari hasil perhitungan analisis SWOT dan penetapan matriks SWOT yang telah dilakukan maka didapatkan dua hasil, strategi pertama yaitu (S – O) Peningkatan hasil budidaya udang vanname yaitu dengan ketersediaan benih yang baik untuk dibudidaya, lokasi tambak yang strategis dekat dengan laut selain itu ketersediaan pakan untuk terwujudnya budidaya yang baik sangat mudah didapatkan. Pemanfaatan masyarakat pesisir untuk dipekerjakan ditambak sangat menguntungkan bagi pemilik tambak karena masyarakat yang lokasi rumahnya dekat dengan tambak bisa sewaktu-waktu melihat situasi tambak.



## DAFTAR PUSTAKA

- Amirna, O., R., Iba dan A. Rahman. 2013. Pemberian silase ikan gabus pada pakan buatan bagi pertumbuhan dan kelangsungan hidup udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada stadia post larva. Jurnal Minat Indonesia Vol. 01 No. 01 hal. (93-103) ISSN : 2303-3959. Universitas Haluoleo Kampus Hijau Bumi Tridarma. Kendari.
- Arifin. (2005). Tingkat Kelangsungan Hidup, Pertumbuhan, Produksi Dan Konversi Makanan Juvenil Udang Windu (*Penaeus Monodon Fab*) Dan Udang Putih (*Penaeus merguensis De Man*) Dalam Keramba Di Laut. Universitas Negeri Makasar Pengembangan Budidaya Udang di Indonesia: Optimalisasi Fungsi dan Peningkatan Produktivitas Tambak sebagai Komponen Hilir Budidaya Udang. Balai Besar Pengembangan Budidaya Air Payau (BBPBAP) Jepara, Jawa Tengah.
- Bambang R. (2011). Pembelanjaan Perusahaan, BPFE, Yogyakarta.
- Freddy Rangkuti. (2014). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Graedia, Jakarta
- Hikmayani, et al. (2012). Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT. Gramedia Pustaka, Jakarta.
- Irham Fahmi. (2013). Statistika Untuk Penelitian, Alfabeta, Bandung
- Kodrat. (2011). Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Udang Vanamei (*Litopenaeus vannamei*) (Kasus pada PT. Suri Tani Pemuka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten) [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Martono. (2010). Analisis Prospek Budidaya Udang di Kabupaten Garut [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Marwanto. (2012). *Ringkasan Manajemen Sumber Daya Manusia*. Retrieved Desember 29, 2018, from
- Mark Plus. (2013) Siasat Memenangkan Persaingan Global, Edisi Kelima, PT. Gramedia Jakarta.
- Nababan. (2015). Pemeliharaan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dengan Simbolon, A. 2014. Studi kualitas pada budidaya udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ditambak Pt. Cendana Prioritas Lestari Pondok Kelapa melauai analisis indeks storet. Skripsi. Program Studi Ilmu Kelautan. Fakultas Pertanian. Universitas Bengkulu.
- persentase pemberian pakan yang berbeda. Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan Vol. 3 No. 2. Universitas Riau. Kampus Bina Widya KM. 12,5 Simpang Baru Pekanbaru 282943.
- Panjaitan. (2014). Manajemen Strategis. Yogyakarta (ID): Penerbit ANDI
- Richard Daft. (2010). Era Baru Manajemen, Edward Tanujaya, Edisi 9, Salemba Empat
- Rita. (2010). *Teknik dan Aplikasi; Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta: Grasindo
- Setiawan. (2010). Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian (Jilid I). Jakarta (ID). Binarupa Aksara
- Suhartini. (2013). *Jurnal Penelitian Analisa SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan*. 2012.

- Soemardjati, W. & Suriawan. (2016). Petunjuktekis budidaya udang vaname(Litopenaeus vannamei) di Tambak.Departemen Kelautan dan Perikanan.Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya.Balai Budidaya Air Payau Situbondo, 30 hlm
- Tanto. D., Dewi, S. M., & Budio, S. P. (2013). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Pekerja Pada Pengerjaan Atap Baja Ringan Di Perumahan Green Hills Malang*. Rekayasa Sipil, 6(1), 69–82.
- Wicaksono. Rezal. (2013). “*Analisis Pengaruh PDB Sektor Indusitri, Upah Rill, Suku Bunga Rill, dan Jumalah Unit Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Pengolahan Sedang dan Besar di Indonesia Tahun 1990-2008*”. Skripsi Tidak Diterbitkan. Semarang: Universitas Dipenogoro.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Form Hasil Cek Plagiarisme Laporan Tugas Akhir



## UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG FAKULTAS PERTANIAN-PETERNAKAN

### Jurusan : Perikanan

Jl. Raya Tlogomas No. 246 Telp. (0341) 464318 psw 113 , 114 Malang – 65144  
Fax. (0341) 460782 ; E-mail : [fpp@umm.ac.id](mailto:fpp@umm.ac.id)

### FORM HASIL CEK PLAGIARISME LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Dwi Nur Aini  
NIM : 201610260311121  
Judul TA : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UDANG VANNAMEI  
(*Litopenaeus vannamei*) PADA TAMBAK INTENSIF DI KECAMATAN  
PALANG KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR

Hasil Cek Plagiarisme dengan Turnitin

No	Komponen Pengecekan	Maksimum Kesamaan (%)	Hasil Cek plagiarisme (%)
1	Naskah publikasi	25	5

Malang, 27 Agustus 2020



Mengetahui  
Ketua Program Studi Akuakultur

Ganjar Adhywirawan Sutarjo, S.Pi, M.P

Admin Turnitin  
Program Studi Akuakultur

Anis Zubaidah, S.Pi, M.Si

## Lampiran 2. Dokumentasi Saat Penelitian



Tambak Pak Misbah



Tambak Pak Ngatimin



Tambak Pak Toha Maksun



Tambak Pak Sholah

